

Certifierad Key Account Manager

MODUL 1

Yrkesrollen

Ansvarsområde som KAM
Vad är en nyckelkund?
Organisation
Uppföljning och budgetmål
Inlämningsuppgift

MODUL 2

KAM Strategi

KAM-processen
Strategi; Konkurrent och affär
Identifiera köpbeteende
Kommunikation
Marknadsföring
Inlämningsuppgift

MODUL 3

Nyckeltal och samarbete

Nyckeltal
Så följer du upp din kund
KAM Interna samarbeten
Så ligger du steget före
Inlämningsuppgift

MODUL 4

Kundbehovet

Paketera ditt erbjudande
Kommunicera erbjudandet
Fokusera på kundbehovet
Relationsmarknadsföring
Förhandlingsteknik
Inlämningsuppgift



Målet med utbildningen

Målet med utbildningen är att studenten efter fullgjord utbildning tillägnat sig de kunskaper som krävs för ett kvalificerat och självständigt arbete inom området.

Behörighetskrav

Inga särskilda behörighetskrav

Bedömningskriterier

Efter genomförd utbildning, med godkänt resultat på samtliga inlämningsuppgifter och prov erhåller studenten ett certifikat. Huvudläraren för utbildningen är den som examinerar studenten.

Examensbenämning

Certifierad Key Account Manager

Utbildningens omfattning

Studierna bedrivs i valfri studietakt och omfattar ca 6-8 veckors heltidsstudier